

つなぐ、  
こたえる、  
を超えていけ。

MOBILUS

The Support Tech Company

# 2024年8月期 第2四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2024年4月12日

売上高 / 成長率(前年同期比)

761百万円 / ▲5%

契約数 / 成長率(前年同期比)

311 / +7%

解約率(注1、2)

0.89%  
(2024年2月末時点)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲198百万円 / ー

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

▲70百万円 / ー

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

1,002百万円 / +13%

サブスクリプション売上高比率(注5)

65%  
(2024年8月期第2四半期)

(注1) OEMを除く。

(注2) 「当月の解約による減少したMRR÷前月末のMRR」の12ヵ月平均

(注3) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

(注4) ARR: Annual Recurring Revenueの略語。四半期末日の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。

(注5) サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

(百万円)	2024年8月期 第2四半期累計期間	前年同期比 成長率	業績予想に 対する進捗率	通期 業績予想
売上高	<b>761</b>	▲5%	40%	1,913
EBITDA	<b>▲70</b>	-	-	-
営業利益	<b>▲198</b>	-	-	▲389
経常利益	<b>▲202</b>	-	-	▲398
当期純利益	<b>▲201</b>	-	-	▲394

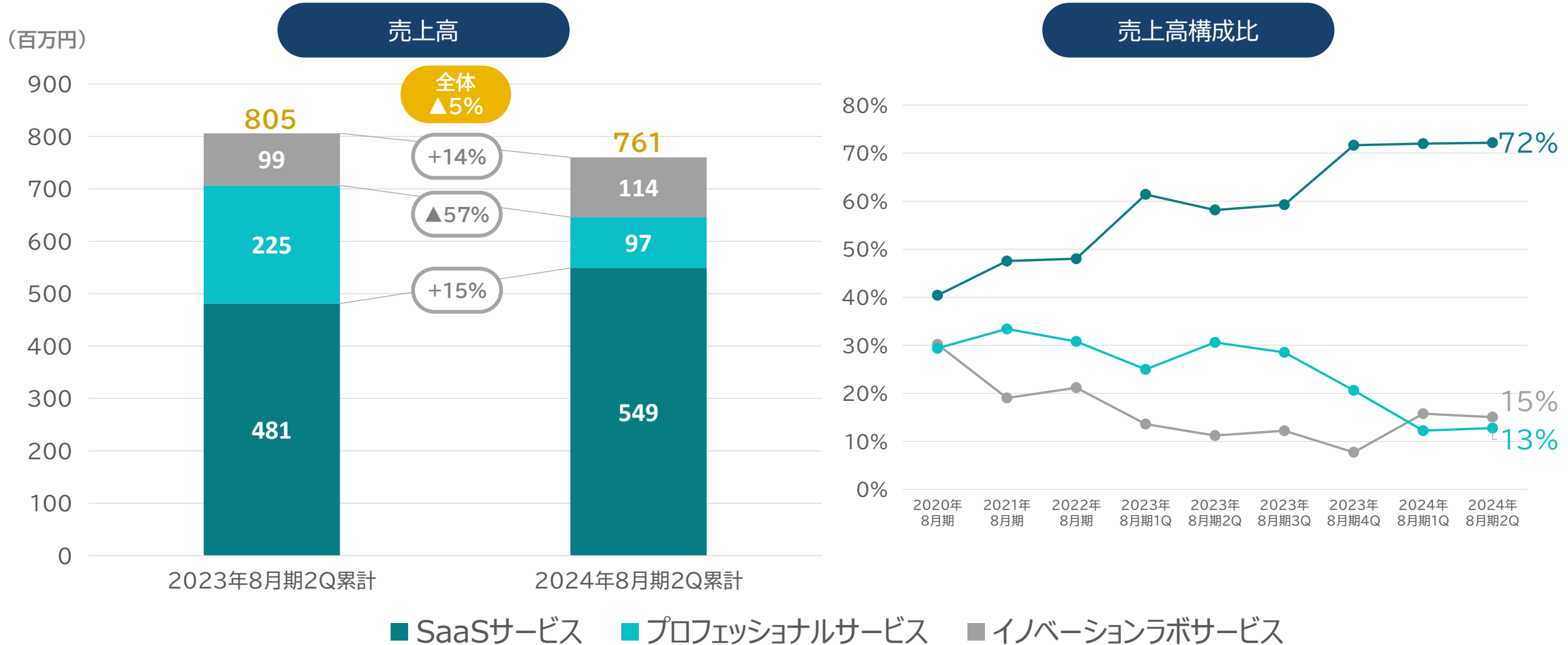
## ■ 通期業績予想に対する達成率(2023年9月～2024年2月)

SaaSサービス・イノベーションラボサービスは予算並みの進捗も、プロフェッショナルサービスの遅れを主な要因として、全体の売上高進捗率が低下。

	2024年8月期 第2四半期累計期間	業績予想 に対する進捗率	通期予算に対する 第2四半期累計期間 予算の割合
売上高	761	40%	46%
ー SaaSサービス	549	46%	46%
ー プロフェッショナルサービス	97	17%	37%
ー イノベーションラボサービス	114	90%	83%

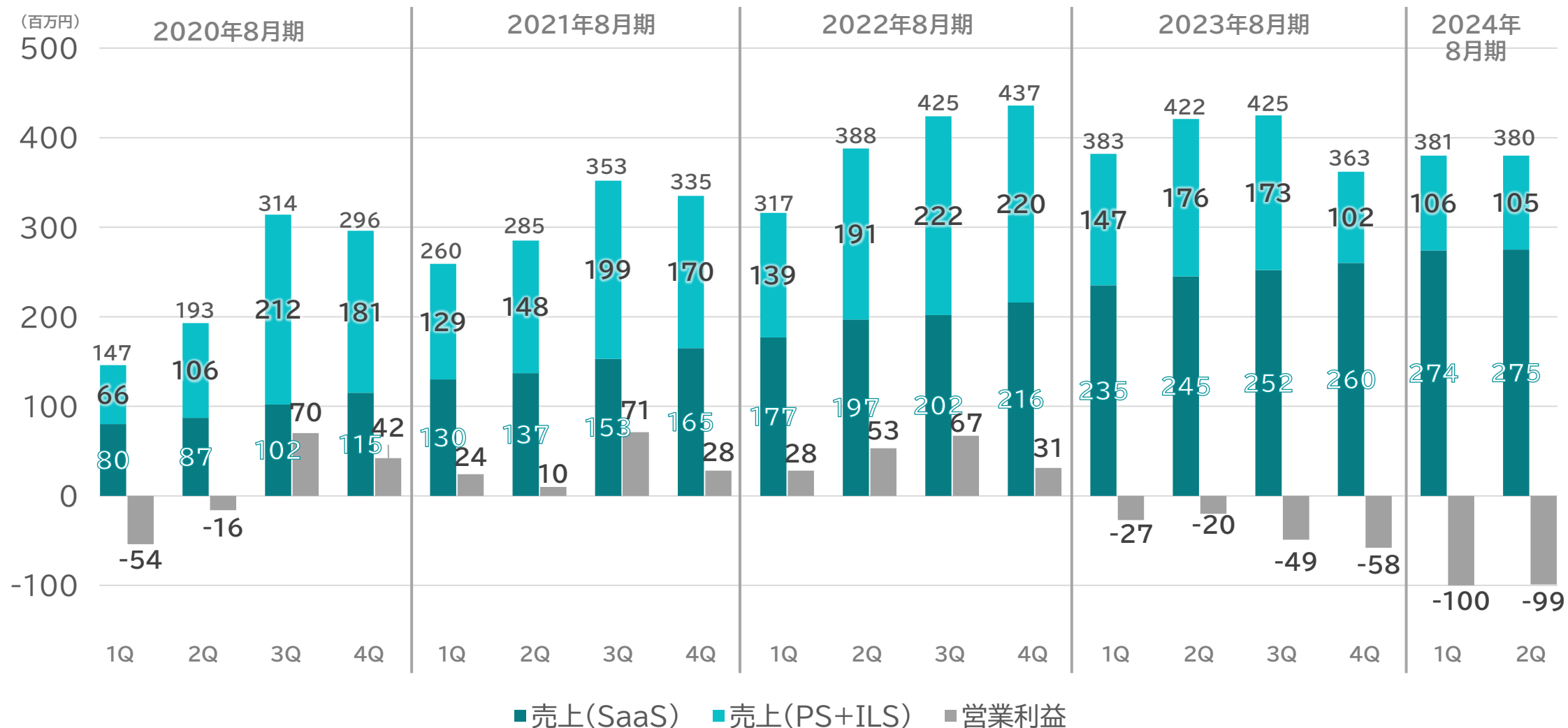
## 売上高推移

SaaSサービス・イノベーションラボサービスは前年対比成長したものの、第2四半期時点ではプロフェッショナルサービスの減収をカバーしきれず、前年対比5%の売上減。



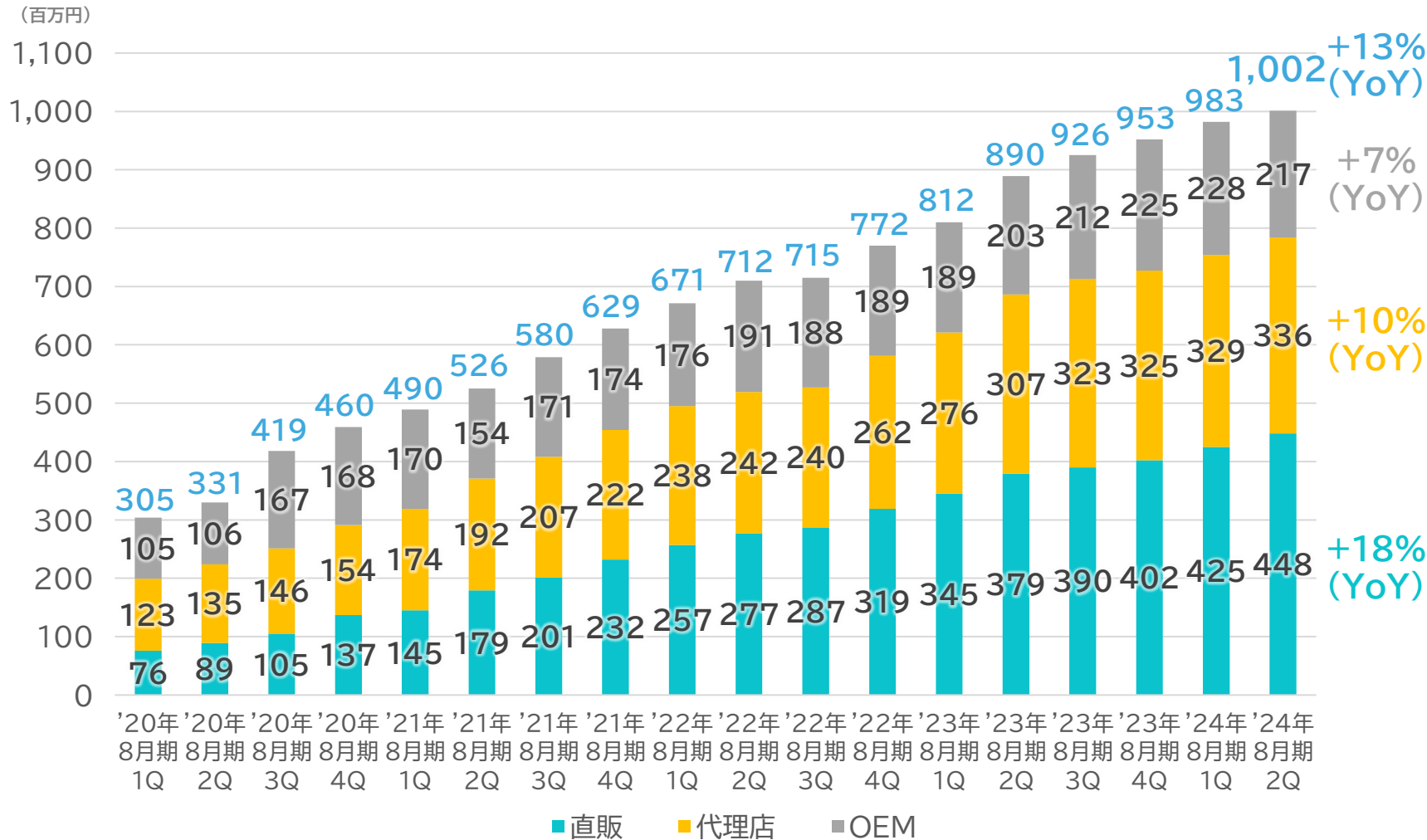
## ■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

SaaS売上は従量課金売上の変動はあるものの、サブスクリプション売上の増加により増収基調。プロフェッショナルサービス・イノベーションラボサービスの合計では前年対比では減収も、前四半期並みの水準で推移。

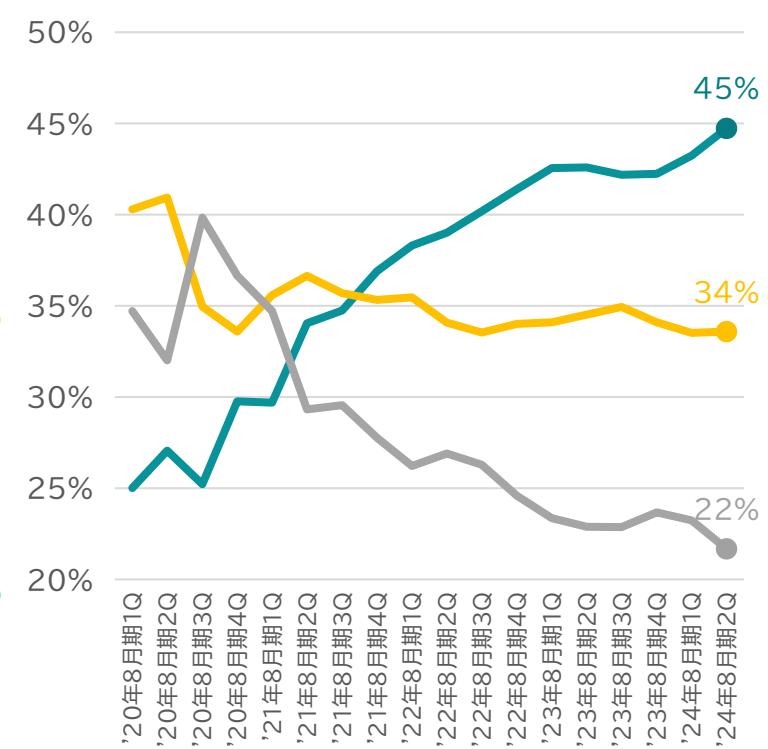


# 年間リカーリングレベニュー(ARR<sup>(注1)</sup>)の推移

第2四半期は、直販・代理店では前四半期対比で堅調に積み上がった一方で、一部OEM契約の更新等の影響もあり、全体で前年比13%の増加。ARRの総額では2024年2月末時点で初めて10億円を突破。



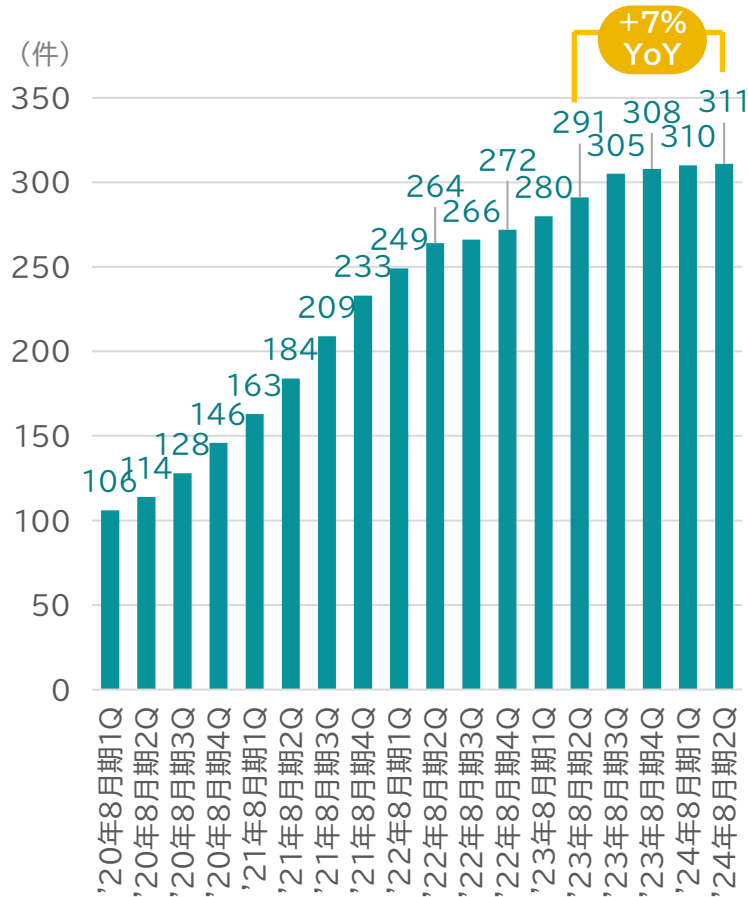
チャンネル別ARR構成比



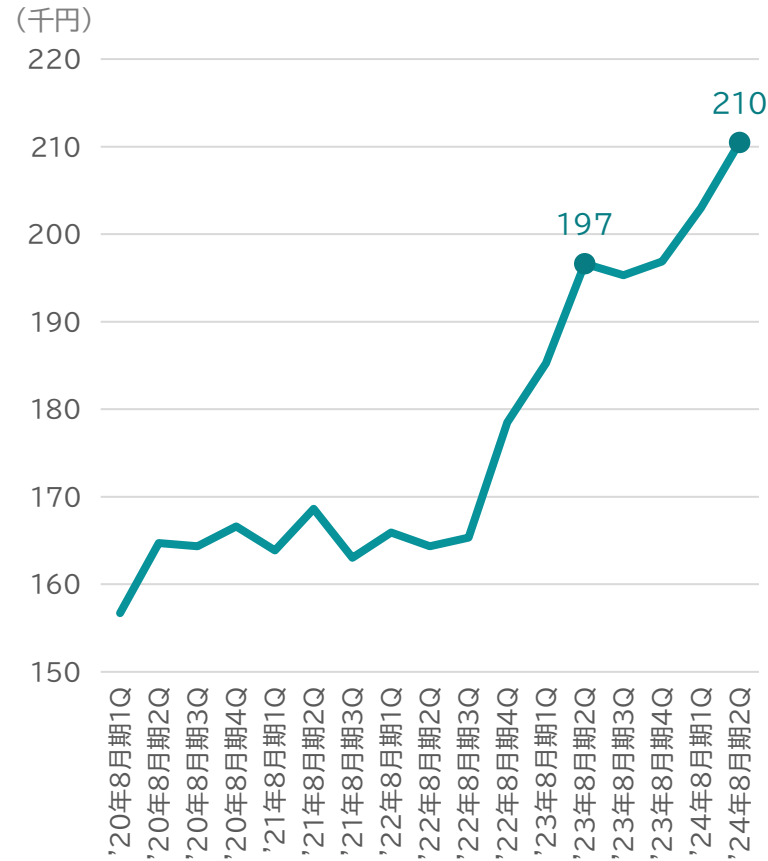
# 主要KPIの推移

SecurePathの導入等高単価案件の獲得もあり、一契約あたり平均MRRは上昇基調で21万円を上回る。  
 チャンレートは前四半期対比微増ではあるものの、引き続き、目標とする1%を下回って推移。

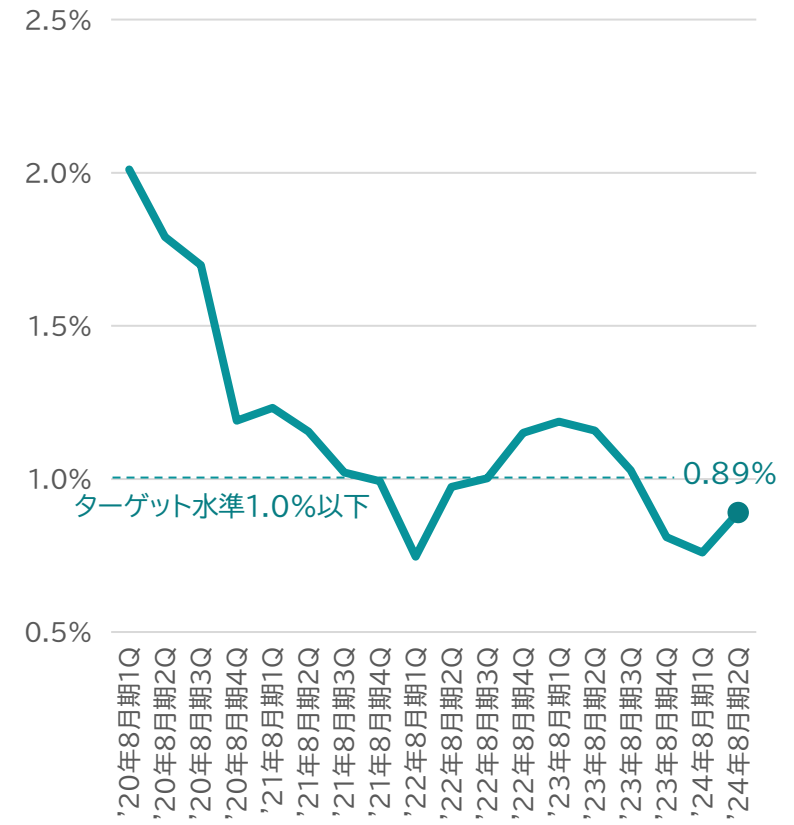
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



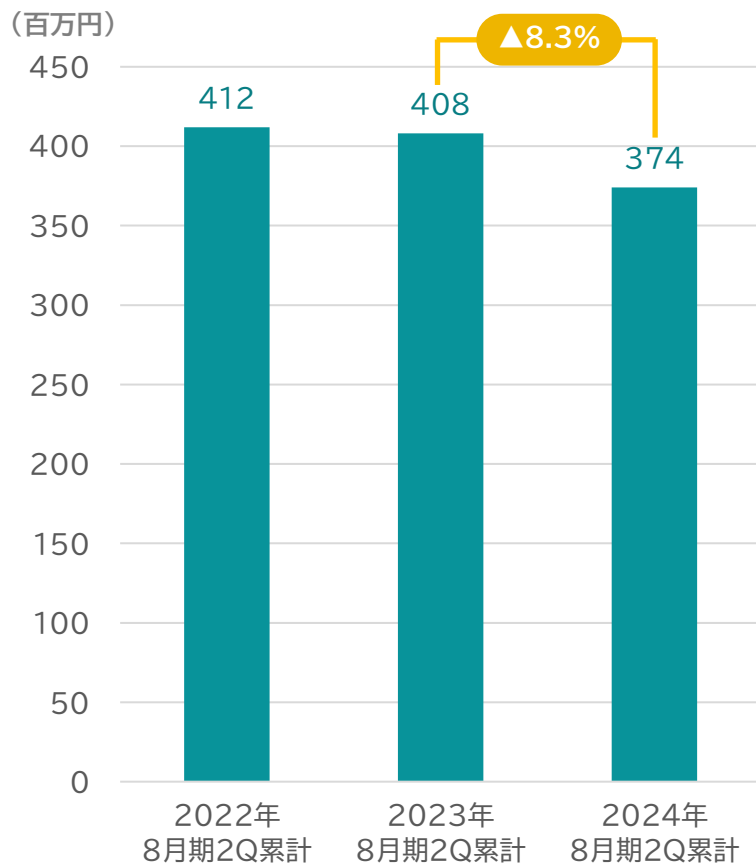
解約率(注1、3)



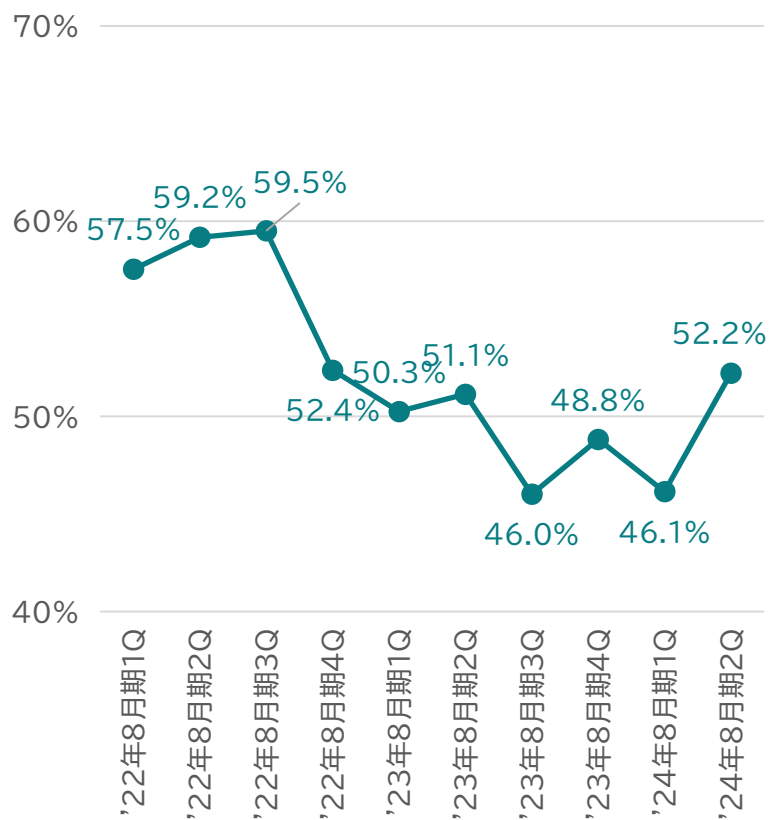


効率的な開発稼働・案件稼働により、第2四半期では売上総利益率が改善。

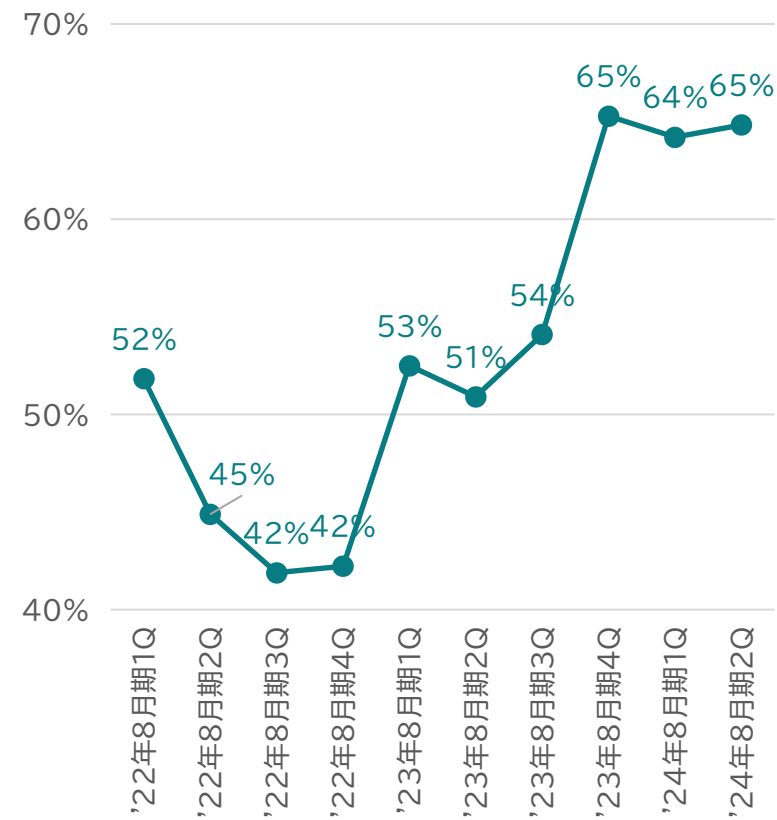
## 売上総利益



## 売上総利益率



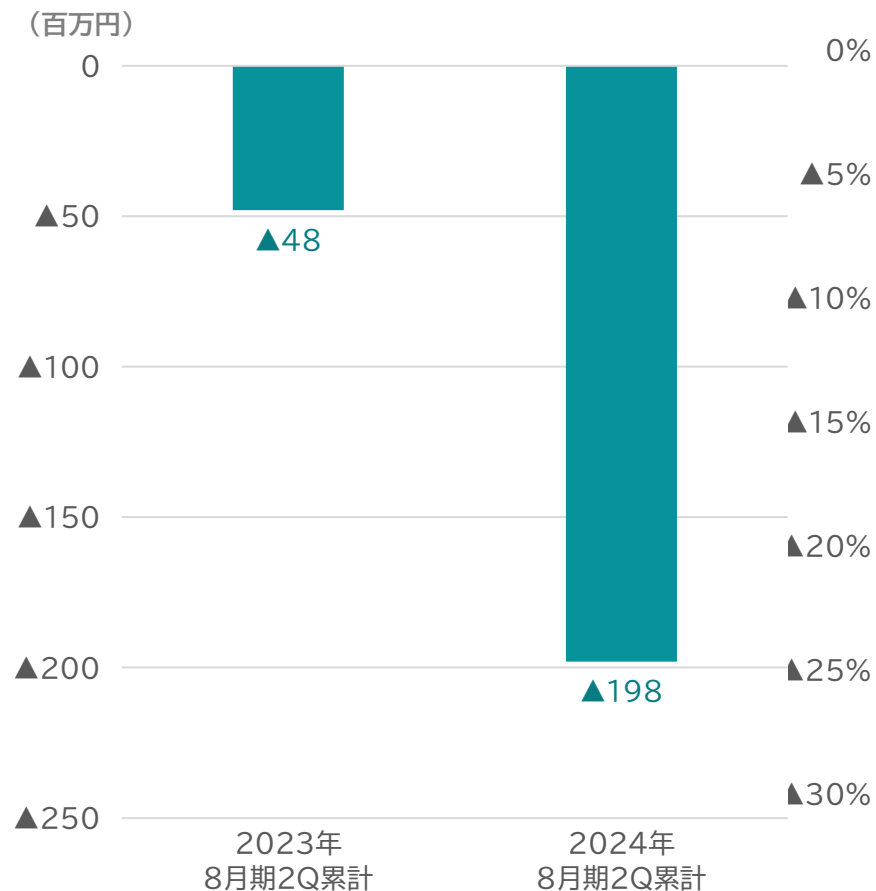
## サブスクリプション売上高比率(注1)



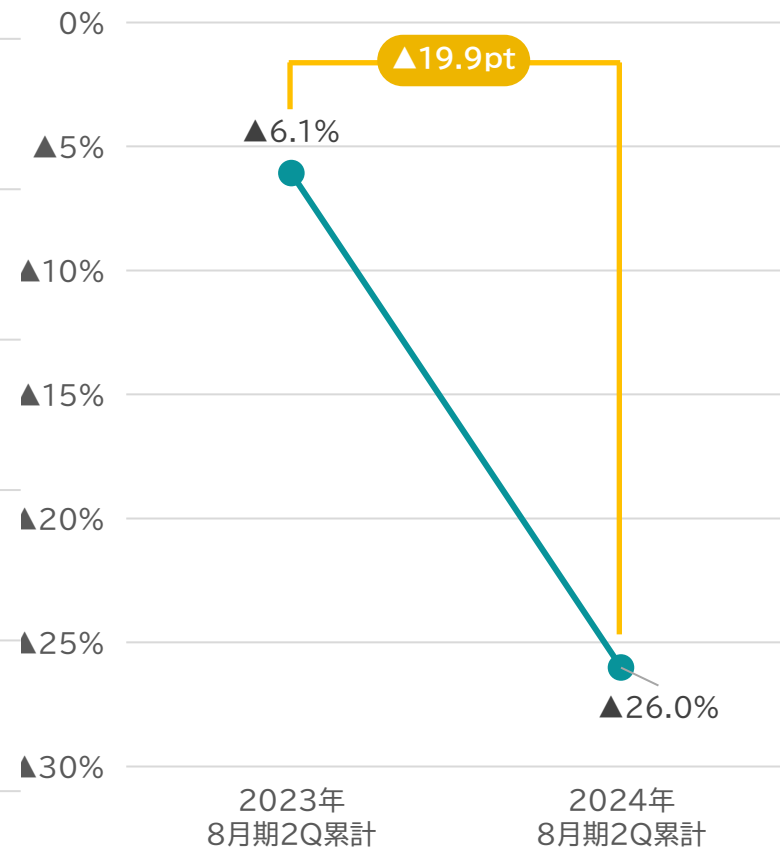
(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

開発部門を中心に必要な人材採用の進捗により採用費が増加。但し、適切にコストコントロールを進め、売上高では計画を下回ったものの、営業利益では計画並みの結果。

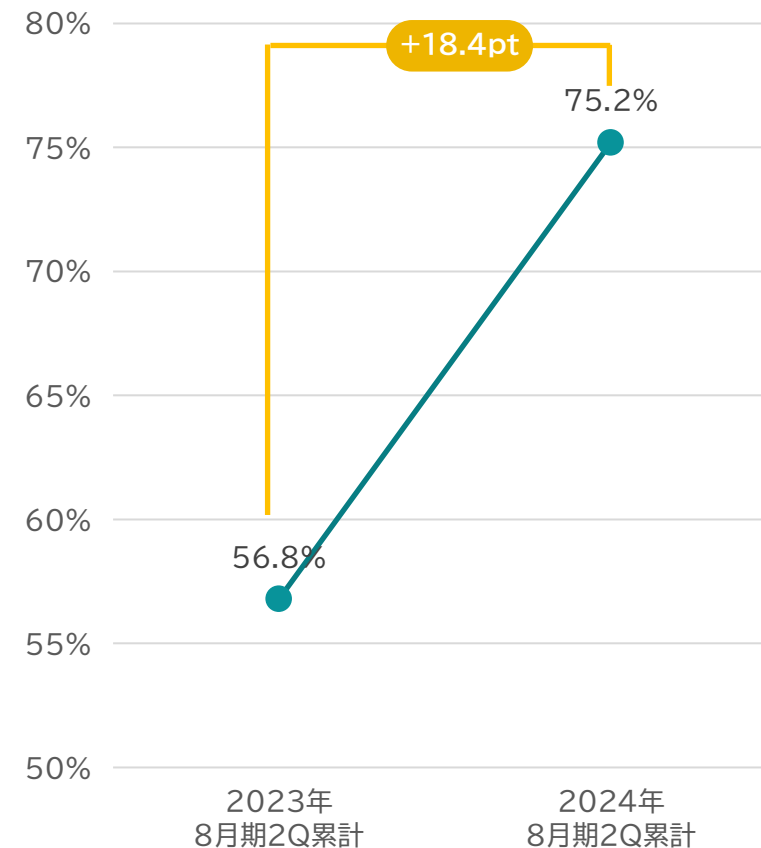
### 営業利益



### 営業利益率



### 売上高販管費率

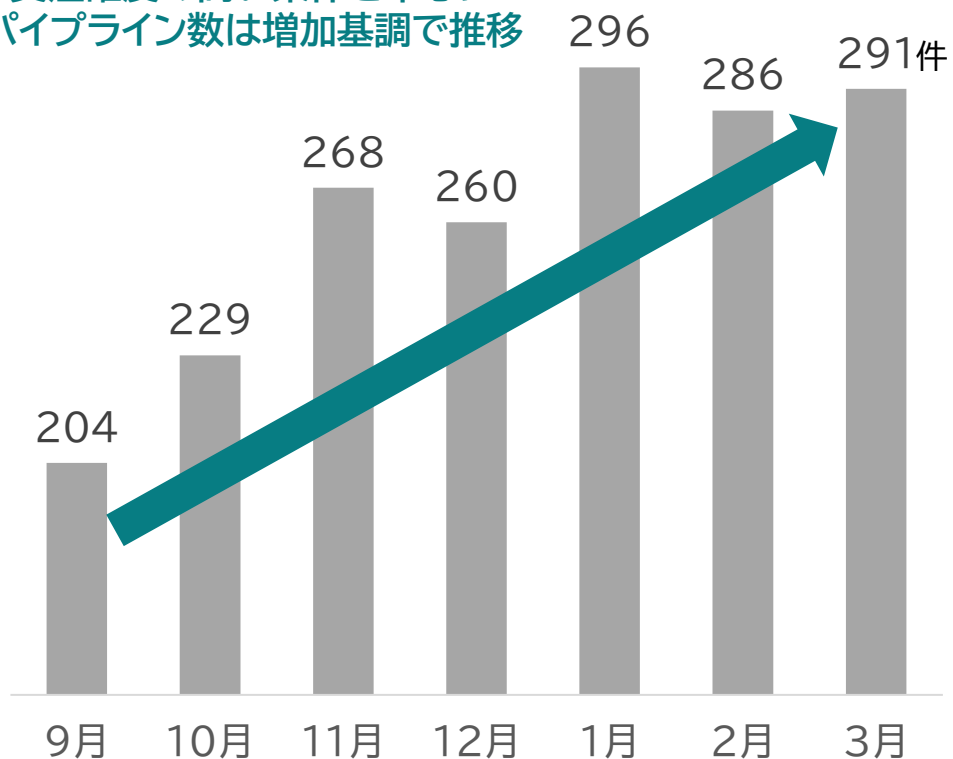


パイプライン数は増加傾向にあり営業強化には一定の成果。引き続き、各商流の案件創出力強化に注力。

単価については、ホールプロダクト提案推進の成果も見られ、契約当り単価は現在の21万円から今後更に向上する見込み。

## MRR案件パイプライン<sup>(注1)</sup>数の推移

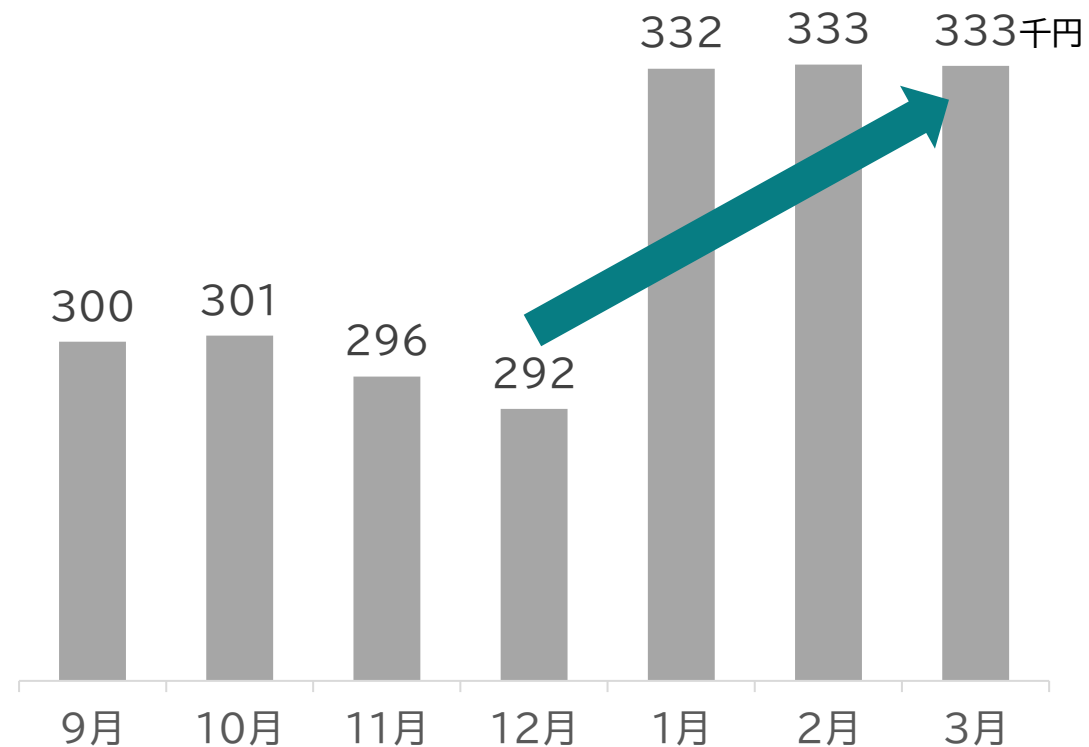
受注確度の高い案件を中心に  
パイプライン数は増加基調で推移



(注1)当社SaaS製品の契約見込みの案件で成約前のもの

## MRR案件パイプラインの平均単価<sup>(注2)</sup>の推移

複数の大型案件(100席超を含む)で商談が進捗



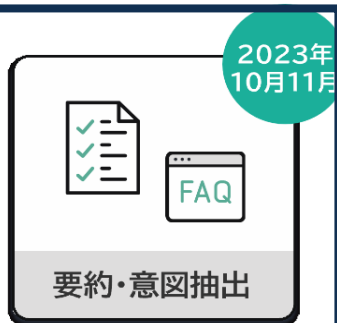
(注2)全パイプラインのうち具体的な価格提示まで進捗している案件を抽出して算定

開発・営業展開に向けた体制拡充は現時点で完了。製品開発は顧客企業とともにPoCを進めており、ロードマップに沿って着実に進捗。新設のCX Business Divisionが主導する形で今期中の売上拡大を目指した商談を推進中。

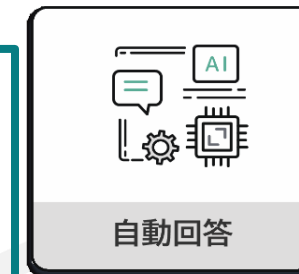
2023年

## 営業展開

- 人材採用の進捗に伴いカスタマイズ開発案件・ILS案件を統括するCX Business Divisionを新設。
- 生成AIと実業務を結びつけるコンサルティングから実装までを担う。
- NTTネクシアとのPoCでは音声認識、要約・意図抽出で大きな成果。



2024年



## R&D

- PoC中の「問い合わせ内容分類」「回答・提案」の精度が大幅に向上。商用化に向けて周辺機能を整備中。
- 体制面では現時点で今期予定していた人材の確保を完了。

MOBIシリーズとの連携

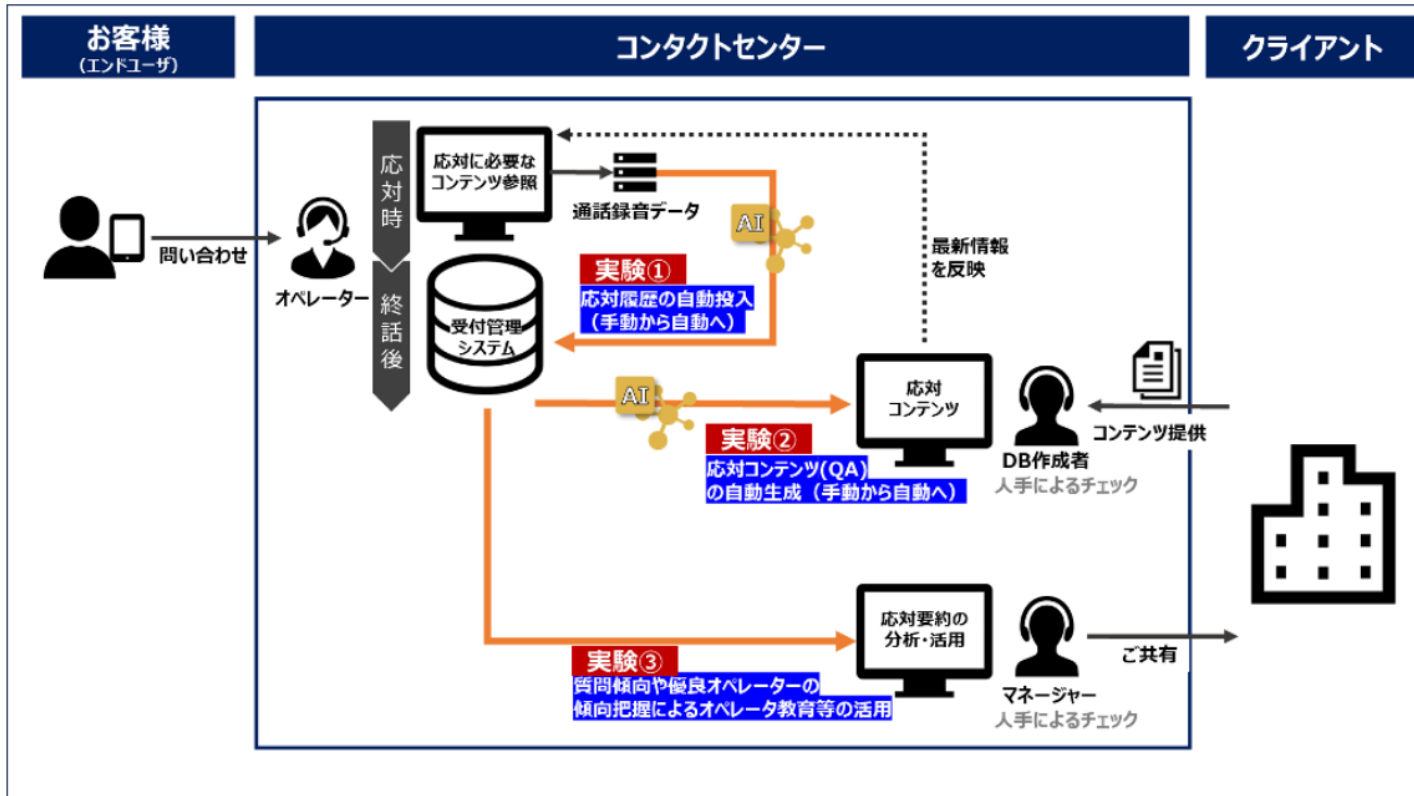
# 生成AIモジュール活用事例

## NTTネクシア様によるオペレーション支援AI「MooA」を活用した実証実験（1月17日公表事例）

### 実証実験の背景

音声による応対に加えて Web やチャットといった複数の顧客対応チャネルを有することが標準化する一方、応対品質のばらつきやオペレーターが参照する QA、案内スクリプトなどの対応コンテンツの管理に要する稼働の増加が課題。これらの課題を解決し、顧客満足度を高めるために、これまでのコンタクトセンター業務に、生成系 AI(ChatGPT)技術の組み込みの有効性を検証。

検証コール数：10,000 件



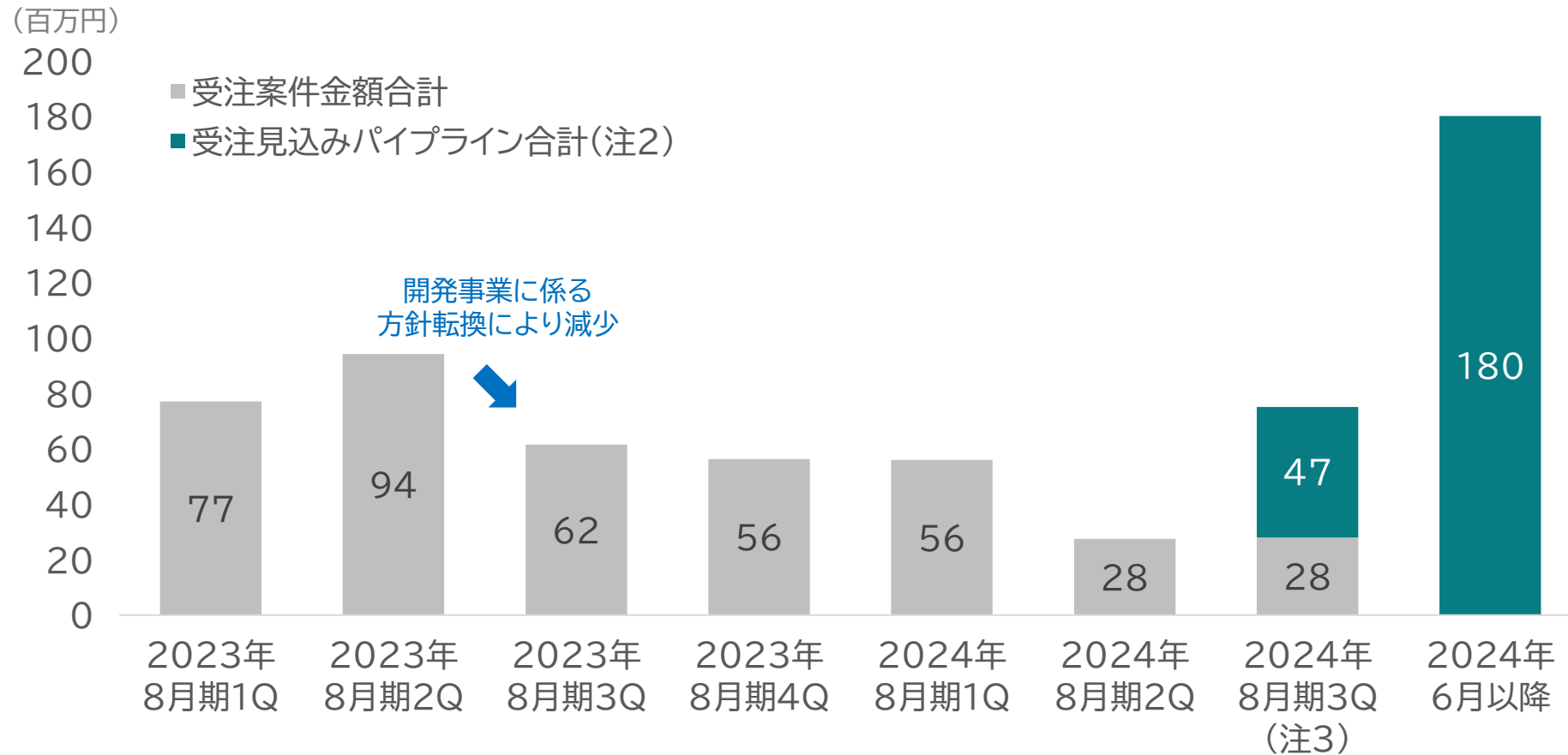
### 実証実験の成果

1. オペレーターのアフターコールワークの効率化  
AIによる応対要約は、人間による要約よりも均一かつ高い精度で実現できることを確認しました。
2. 対応コンテンツ(QA)の自動生成による一次回答精度の向上  
人間が作成する内容と同等の精度があり、今後、AIを活用することで、常に最新の情報に差し替えることが可能になることを確認しました。
3. オペレーターの教育・スキル向上等への活用  
AIによる均一で精度の高い応対要約を参照・分析することで、お客さまからのお問合せ内容・傾向や優良オペレーターの応対模様・内容の把握が容易に可能となることを確認しました。

## ■ 開発案件における営業進捗

開発案件の新規受注金額は前期の事業方針転換以降、低調な推移ではあるものの、案件パイプラインの大幅な拡充に成功。今下期以降でのパイプラインの更なる拡充と売上計上の早期化に向けて取り組む方針。

### 開発案件<sup>(注1)</sup>の新規受注金額の推移



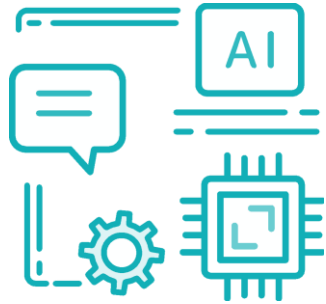
(注1) プロフェッショナルサービスの内のカスタマイズ売上およびイノベーションラボサービス売上に計上される当社にてシステム開発を受託する案件

(注2) 開発案件のうち、今後成約が見込まれる案件の案件金額

(注3) 2024年4月時点で受注済みの案件および3Q中での受注が見込まれるパイプラインの金額を集計

## ■ 生成AI関連開発案件の獲得強化に向けた施策

提案・コンサルティング・商流の強化を通じて生成AI関連開発案件の獲得の加速を目指す。



当社製品と生成AI機能を  
組み合わせた  
オフリングモデル



オペレーション・システム  
に合わせた導入を推進する  
コンサルティング



生成AIに強いSIer系  
代理店の開拓

# ■ テクマトリックス株式会社との資本業務提携について

相互補完的な製品ラインアップにより、  
コンタクトセンターへの提供価値を向上



チャットソリューション  
ボイスボット  
生成AI

コンタクトセンター向けCRM  
FAQツール

両社ソリューションを組み合わせ  
CXの向上を加速

## ✓ 資本業務提携の概要

- ・ 1月19日にテクマトリックスがNTTコムウェアが保有する当社株式を取得し資本業務提携を締結(保有比率:8.73%)
- ・ 3月5日にラン・ホアン氏が保有する当社株式を追加で取得し筆頭株主に(保有比率:28.75%)

## ✓ 資本業務提携の目的

- ・ コンタクトセンター向けソリューションを提供する両社が培ってきた営業力・技術力・ノウハウを相互に提供し合うことによる両社の競争力向上を目的に資本業務提携契約を締結

## ✓ 具体的な業務提携の内容

- ・ 当社からテクマトリックス社へのMOBIシリーズのOEM提供
- ・ MOBIシリーズとFastSeriesの製品連携開発
- ・ 両社顧客の相互送客
- ・ 生成AI領域における共同研究及びサービス開発

## ✓ 資本提携に関する事項

- ・ テクマトリックス社からモビルスへの取締役1名の派遣(2024年11月の定時株主総会での承認)
- ・ モビルスはテクマトリックス社の持分法適用会社となるものの、独立した経営を継続。すべての株主および当社顧客の利益を損なわない経営・事業の独立性を維持



## ■ 決算説明会のお知らせ

<2024年8月期第2四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2024年4月15日(月) 16:00 - 17:00

形式: LIVE配信

スピーカー: 代表取締役社長 石井智宏

下記のリンクより決算説明会への参加お申込みいただけます。

[https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_TwIsxYXbQzqWUzrUWdVeJA](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_TwIsxYXbQzqWUzrUWdVeJA)

決算説明会はお申込みいただければどなたでもご参加いただけます。

また後日、当日の動画アーカイブを当社ウェブサイトにて公開いたします。

当社の開示情報をメールでご案内

IRメール配信サービスを開始しました。

下記のQRコード・リンクから是非ご登録ください。



<https://mobilus.co.jp/ir/irmail/>



# Appendix

## 損益計算書(四半期推移)

	2023年8月期				2024年8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	383	422	425	363	381	380
(SaaS)	235	245	252	260	274	275
(PS)	95	129	121	74	46	50
(ILS)	52	47	51	28	60	54
売上総利益	192	216	195	177	175	198
EBITDA	24	35	10	4	▲37	▲32
営業利益	▲27	▲20	▲49	▲58	▲100	▲97
経常利益	▲30	▲9	▲51	▲60	▲103	▲99
当期純利益	▲50	▲66	▲61	▲3	▲102	▲98

### SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	201	215	230	237	244	246
その他売上	34	30	21	23	29	28

## ■ ソフトウェア投資額及びソフトウェア償却費の推移

(百万円)

	2023年8月期				2024年8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ソフトウェア投資額(注1)	67	50	66	57	63	75
ソフトウェア償却費(注2)	45	47	49	52	54	55

(注1)貸借対照表の無形固定資産(ソフトウェア)に計上されます。

(注2)損益計算書の売上原価に計上されます。

**MOBILUS**

The Support Tech Company

